

København 25. februar 2021

Erhvervsstyrelsen
Telemarked
Att. Mette Lauridsen
(melaaur@erst.dk og postmar@erst.dk)

Telenors bemærkninger til Fibias udkast til tilsagn af 18. januar 2021

Erhvervsstyrelsen har d. 21. januar 2021 sendt Fibias udkast til tilsagn i markedstest. Formålet med tilsagnet er, at det skal imødegå de konkurrenceproblemer, som Erhvervsstyrelsen har konstateret i det område, hvor Fibia er udpeget som udbyder med stærk markedsposition. Det er hensigten med tilsagnene at de skal kunne udgøre et alternativ til traditionel forpligtelsesregulering.

Muligheden for at lade tilsagn være et helt eller delvist alternativ til den mere usmidige forpligtelsesregulering, kan Telenor som udgangspunkt godt se det hensigtsmæssige i.

Telenor har en formodning om, at de SMP-udpegede netejere, der vælger at indsende tilsagn i markedstest, er interesserede i at foreslå tilsagn, der kan sikre at netejerne kan bevare mere kontrol og i øvrigt har mere frihed til at indgå kommercielle aftaler, der sikrer den fornødne balance mellem parterne.

Da der således kan være en interesse for velfungerende og smidige tilsagn fra både tjenesteudbyder-siden og netejer-siden, er der potentielt mulighed for at tilsagns-regimet vil kunne fungere.

Dette forudsætter imidlertid en fornuftig balance i de udarbejdede tilsagn, og at det fra både netejer og tjenesteudbyders side kan anses for at være et bæredygtigt udgangspunkt for sund konkurrence i de år, hvor tilsagnene skal udgøre et helt eller delvist alternativ til ren administrativt fastsat regulering.

Bæredygtig og sund konkurrence skal være baseret på principperne om fair, rimelige og ikke-diskriminerende vilkår for adgang. Disse vilkår skal i sidste ende gavne slutbrugerne, idet disse gerne skal efterspørge de pågældende bredbåndsprodukter og dette ud fra en bred vifte af valgmuligheder til rimelige priser.

Telenor har på ovenstående baggrund vurderet tilsagnet fra Fibia, og det er vores vurdering at tilsagnet samlet set ikke lever op til de minimumskrav, der bør stilles om konkurrencemæssigt bæredygtige, fair, rimelige og ikke-diskriminerende vilkår. Tilsagnet rammer på afgørende punkter ikke den nødvendige

balance, og skal tilsagnet accepteres, er der behov for, at tilsagnet enten bliver justeret eller suppleres af egentlig regulering.

Telenor gennemgår nedenfor de elementer i tilsagnet, som Telenor anser for kritiske ift. bestræbelserne på at etablere bæredygtig konkurrence, men skal her særligt understrege følgende udfordringer:

- Fibia foreslår, at der som referencepris tages udgangspunkt i "højest mulige LRAIC-ramme" (dvs inkl. 2 % point i risikotillæg). Anvendes disse som gennemsnitlige maksimalpriser for adgang til Fibias fibernet, vil det på sigt langt overstige det niveau, som Fibia har indgået kommercielle aftaler om.
- Der er stor risiko for, at Fibia vil kunne bruge tilsagnet til at tildele egen koncerninterne tjenesteudbydere konkurrencefordele. Dette gælder navnlig ift. udmøntning af engrospriserne på de forskellige hastigheder og ift. afvandingssetup.
- Fibias tilsagn vil resultere i, at tjenesteudbydere stilles ringere i konkurrencen, at slutbrugerpriserne vil stige og at efterspørgslen efter og ibrugtagningen af højhastighedsbredbånd vil reduceres.

Vedrørende afsnit 3.3.1 om Point of Interconnect

Fibia anfører i dette afsnit, at der tilbydes POI3-afvanding på centralt placerede lokationer (2 i København og 2 i Århus). Imidlertid oplyser Fibia videre, at der fra 2022 vil kunne bestilles POI2-afvanding fra lokale afvandingslokationer, og at der herefter introduceres betaling for afvanding via POI3.

Telenor anser det for unødigt komplekst at åbne op for de ca. 50 POI2-afvandingslokationer, som Fibia angiveligt har planlagt, og Telenor anser det for konkurrencefordrejende samtidigt at introducere en ekstra betaling for de tjenesteudbydere, der ikke vil etablere sig på de 50 POI2-lokationer.

Der er tale om en unødvendig afvandings-konstruktion, som er en maskeret prisforhøjelse, som i det store hele alene tilgodeser ejeren Fibia som vertikalt integreret udbyder på et allerede etableret net. Det må forventes, at de færreste tjenesteudbydere vil kunne se en fordel i at etablere sig på hele 50 nye lokationer på et fibernet, der pt. kun dækker godt 300.000 husstande. Til sammenligning kan samtlige danske husstande nås på TDC's net på BSA POI2 via tilslutning på ca. 80 lokationer. De POI2 produkter, der tilbydes af hhv. TDC og Fibia er således langt fra sammenlignelige.

Der er lagt op til en DKK ■■■ ekstra månedlig betaling for POI3-afvanding ctr. POI2-afvanding. Den introducerede POI2-konstruktion og ekstra betaling for POI3-afvanding vil have den dobbelteffekt, at det

forhøjer omkostningerne for Fibias konkurrenter markant med årligt DKK ■■■ pr. kunde samtidig med, at Fibias interne tjenesteudbydere opnår en tilsvarende fordel på årligt DKK ■■■ ifm. prisklemme-tilsynet.

Telenor har vurderet de 50 lokationer, og selvom Telenor er til stede mange steder i Danmark, som følge af samtrafik med TDC, så er det et fåtal af lokationer, som kan "genbruges" til samtrafik med Fibia. Der skal således etableres en lang række nye og fordyrende lokationer. Der er samlet set tale om en POI2-konstruktion, der ikke ligner de POI-setup, der er aftalt med de øvrige nye fibernet, hvor central afvanding har været i fokus og hvor afvanding har været inkluderet i linjelejen.

Telenor har vanskeligt ved at se andet formål med de mange POI2'ere end at det er et konkurrencebegrænsende tiltag, som alene er konstrueret med henblik på at sløre de reelle omkostninger og sikre konkurrencefordele til Fibias eget udbud. Decentral opsamling af trafik i det omfang Fibia lægger op til giver kun forretningsmæssig mening, hvis egne investeringer i backhaul-transmission kan kobles sammen med adgang til rå fiber. Fibia har imidlertid ikke hidtil ønsket at åbne op for konkurrencen baseret på rå fiber adgang.

Telenor skal anbefale, at Erhvervsstyrelsen sikrer en ensretning, således at Fibia – på linje med de øvrige nye fibernet – undlader at lægge en ekstra betaling på toppen for central afvanding (som incitament til at etablere sig på 50 lokationer).

Vedrørende afsnit 4 om Priskontrol

Fibia anfører på side 4, at Fibia som maksimalpris vil anvende LRAIC som ramme. Mere præcist vil Fibia anvende den højest mulige LRAIC-ramme, hvor der er tillagt 2 % point i risikotillæg oven i WACC'en. Eftersom der først nogle dage efter tilsagnet blev sendt i høring, er blevet offentliggjort en LRAIC-model, der modellerer Fibias net, har priserne ikke kunnet medtages i selve tilsagnet. Efter det oplyste vil Fibia anvende gennemsnitlig maksimalpris på årligt 2940 DKK svarende til 245 DKK pr. måned. Dette er baseret på en 40/60-vægtning mellem PON og PTP og tillagt de 2% point i risikotillæg. Oven i disse priser skal i praksis lægges et tillæg på DKK ■■■ pr. måned for POI3 afvanding, jf. overfor. Den gennemsnitlige maksimalpris Fibia lægger op til er altså DKK ■■■ pr. måned.

Telenor har i dag indgået en kommerciel aftale med Fibia, hvor prissætningen er følgende (udvalgte prispunkter, hvor medieconverter på 7 DKK for sammenligning er fratrasket, og der er tale om POI2-priser):

60/60 Mbit/s til ■■■ DKK pr. måned.

120/120 Mbit/s til ■■■ DKK pr. måned.

1000/1000 Mbit/s til ■■■ DKK pr. måned.

Telenor finder det overraskende, at Erhvervsstyrelsens LRAIC-model har fastlagt prisniveauer, der ligger markant over de prisniveauer, som parterne har indgået kommerciel aftale om. LRAIC-priserne afspejler således ikke den markeds-mæssige og kommercielle virkelighed som Fibia og Telenor indgår i og heller ikke den aftale, som parterne har indgået. Telenor finder det videre uforståeligt, at Fibia lægger op til, at der fremadrettet skal tages udgangspunkt i en LRAIC-pris tillagt 2 % point i yderligere risikotillæg på WACC.

En gennemsnitspris på de kommercielle prisniveauer vil antageligt ligge på ca. ■■■ DKK afhængigt af, hvor efterspørgslen ligger i markedet. Det betyder at den foreslåede maksimalpris ligger ca. ■■■ % over anslået gennemsnitligt kommercielt prisniveau.

Telenor antager, at Fibia i forbindelse med beregningen af de kommercielle priser har sikret sig dækning for de samme omkostninger, som der søges dækning for i forbindelse med den prisberegning, der danner grundlag for tilsagnet.

Telenor finder det derfor ikke rimeligt, at Fibia med tilsagnet nu lægger op til at skulle have markant højere priser til dækning af de samme omkostninger.

Idet Telenor antager, at de beregninger, der ligger til grund for de kommercielle prisniveauer både dækker de nødvendige omkostninger samt en rimelig forrentning af investeringen, skal Telenor kraftigt henstille til, at prisniveauet i tilsagnet reduceres til det niveau, som er afspejlet i de kommercielle aftaler.

Hvis Fibia får adgang til at hæve de kommercielt indgåede priser til de foreslåede niveauer vil det have væsentlig negativ effekt på konkurrencen og derudover medføre markant højere priser for slutkunderne, end det ville have været tilfældet, hvis det kommercielle prisniveau var gældende.

Er en risikopræmie som ekstra incitament til udrulning påkrævet?

Fibia har blandt andet i 2018 offentligt tilkendegivet, at det er ambitionen, at der forinden 2023 er udrullet fiber til samtlige 640.000 husstande i Fibias forsyningsområde. Dette er et aktivitetsniveau, der således ikke nødvendiggør yderligere ekstra betaling fra tjenesteudbydere (og slutkunderne). Det pågældende høje aktivitetsniveau var med andre ord allerede en realitet på baggrund af de hidtil gældende kommercielle prisniveauer, som Fibia hidtil har indgået kommercielle aftaler om. Der er således – efter Telenors klare vurdering – ikke noget der taler for, at der eksisterer et behov for at tillægge en ekstra risikopræmie på 2 % point til WACC og at slutbrugerpriserne dermed øges med henblik på at skabe ekstra incitament til udrulning.

Effekten af opskruede engrospriseniveauer på detail markedet og ift. konkurrencen

Det er oplagt, at det, hvis Fibia forhøjer sine engrospriser, som det er foreslået med tilsagnet, må forventes, at priserne på detailmarkedet på tilsvarende vis bliver forhøjet. Konkurrencen på bredbåndsmarkedet sikrer i dag slutbrugerne nogle prisniveauer, der ikke efterlader tilstrækkelige marginer til, at selskaberne blot kan absorbere nye engrosprisforhøjelser, og derfor må selskaberne i tilfælde af kommende engrosprisforhøjelser sende regningen videre til slutkunderne.

En forhøjelse af slutbrugerpriserne på bredbånd vil alt andet lige reducere efterspørgslen på bredbånd produkter, i særdeleshed efterspørgslen på forbindelser med højere båndbredder, da det må forventes, at den af Fibia foreslåede gennemsnitlige maksimalpris vil ramme de højere hastigheder relativt hårdest. Kunder, der tidligere har aftaget 1000 Mbit/s, vil foretrække 100 Mbit/s osv.

Telenor har vanskeligt ved at se, at højere detailpriser og reduceret efterspørgsel efter bredbånd er i overensstemmelse med den brede politiske dagsorden og – især – formålet med den sektorspecifikke konkurrenceregulering.

Det har været nævnt af Erhvervsstyrelsen, at de forhøjede prisniveauer, som var resultatet af Erhvervsstyrelsens LRAIC-proces, til dels skyldes krav fra Europa Kommissionen. At lægge ansvaret for forhøjede priser over på EU giver imidlertid ikke mening. Telenor har været i dialog med Europa-Kommissionen, og kommissionen bekræfter, at det naturligvis ikke har været hensigten med EU-reguleringen, at de nye regler hverken skulle gøre bredbånd dyrere for forbrugerne, reducere efterspørgslen efter bredbånd eller spænde ben for konkurrencen.

Det er rigtigt, at den grundlæggende teleregulering udspringer af EU-regler, og at der i EU-regi generelt er fokus på, at det skal kunne svare sig at investere i udrulningen af højhastighedsinfrastruktur, særligt i de lande der er bagud i forhold til den digitale infrastruktur.

Men Danmark er ikke bagud, udrulningen sker med en meget høj hastighed, og over 90 % af de danske husstande vil ved udgangen af 2021 have adgang til højhastighedsbredbånd. De aktuelle økonomiske nøgletal viser også rekordhøje investeringer i telemarkedet

Balancen mellem hensynet til investeringer på den ene side og sikring af rimelige forbrugerpriser og god konkurrence på den anden side er ved at tippe, når prissætningen fra såvel styrelsens som Fibias side sker på bekostning af konkurrencen og forbrugerne.

Det skal understreges, at engrospriser, der overstiger de reelle omkostninger inkl. en rimelig fortjeneste, utvivlsomt vil skabe grobund for usund konkurrence, særligt når tjenesteudbydere skal konkurrere med en

vertikalt integreret tjenesteudbyder. Unormalt høje engrospriser giver den vertikalt integrerede tjenesteudbyder gode muligheder for at undergrave konkurrencen med "skuffetilbud", der prismæssigt ligger under konkurrenternes priser, men stadig dækker omkostninger og en rimelig fortjeneste for den vertikalt integrerede koncern.

Opdatering af LRAIC

Fibia oplyser på side 5, at Fibia *"vil via en ekstern part sikre, at der bliver udarbejdet årlige opdateringer efter Erhvervsstyrelsens beskrivelse"*. Begrundelsen for dette anføres på side 4, hvor Fibia oplyser at *"Erhvervsstyrelsen kan (...) ikke af forvaltningsmæssige årsager påtage sig at lave årlige opdateringer"*. Telenor stiller sig umiddelbart uforstående overfor at det skulle være korrekt, at Erhvervsstyrelsen ikke kan opdatere sin egen LRAIC-model, og at dette skulle skyldes forvaltningsretlige årsager. Hvis der er et reelt behov for løbende at opdatere i LRAIC-modellen, evt. som følge af at Fibias PTP/PON-ratio ændres eller lignende, så bør det selvfølgelig være Erhvervsstyrelsen der håndterer en sådan opdatering eller justering.

Væsentlige accessoriske ydelser bør være oplyst og omfattet af tilsagn om maksimalpris

Fibia oplyser på side 5, at alle ikke abonnementsrelaterede ydelser og gebyrer prissættes kommercielt.

Telenor finder det forståeligt at visse accessoriske ydelser af perifer betydning kan udelades af tilsagnet, men væsentlige accessoriske ydelser, der må forventes aftaget i forbindelse med de fleste ordrer, bør være medtaget i tilsagnet med oplyst maksimalpris.

Ydelserne er allerede i dag prissat og indgår i de kommercielle aftaler og tilbud, hvorfor det ikke bør være en udfordring af tilføje dem.

Telenor skal særligt anmode om, at der er maksimalpris for

- oprettelse med og uden tekniker,
- forgæves teknikerbesøg,
- hastighedsændringer og
- andre lignende accessoriske ydelser, der må forventes anvendt i betydelig grad, og hvor tjenesteudbyderne bør ydes en vis beskyttelse mod opskruede priser.

Maksimalprisens udmøntning på hastigheder er ukendt

På side 5 skriver Fibia i deres tilbud om Tilsagn: *"Gennemsnitsprisen fordeles ud på de enkelte hastigheder efter de gængse principper, der hidtil er anvendt af Erhvervsstyrelsen. Dvs. hvor udmøntningen på*

hastigheder afspejler prisstrukturen på detailmarkedet. Fibia er desuden også berettiget til at fordele gennemsnitsprisen ud på forskellige geografier.”

Telenor finder ikke, at det bør stå Fibia frit for at beslutte udmøntningerne af den foreslåede gennemsnitlige maksimalpris, hverken på hastigheder eller geografi. Der er i dag ikke reelt omkostningsmæssigt belæg for at differentiere nævneværdigt mellem de forskellige hastigheder. Der er derfor en reel risiko for, at netejerne udmønter gennemsnitsprisen forskelligt på hastighederne, således at den koncerninterne tjenesteudbyder får egne ønsker imødekommet ift., hvilke hastigheder den pågældende interne tjenesteudbyder ønsker, og ikke ønsker, fremmet på markedet. Telenor finder således at dette vil kunne give anledning til diskriminering og koncerninterne konkurrencefordele. Det samme gør sig gældende ved udmøntning ud fra geografiske forskelligheder.

Når der lægges op til, at udmøntningen på hastigheder vil følge ”gængse principper” som afspejler prisstrukturen på detailmarkedet, er det også vigtigt at være opmærksom på, at dette implicerer en yderligere maskeret forhøjelse af priserne. Dette skyldes, at der ved beregningen af gennemsnitspris vil blive taget udgangspunkt i en afsætnings- og prisprofil, der måske er 1 år eller mere gammel og som dermed systematisk undervurderer andelen af kunder på højere (og dyrere) båndbredder og overvurderer spændet mellem de billigste og dyrere båndbredder.

Dette er illustreret i eksemplet nedenfor. For at undgå en alt for åbenlys prisklemme er det i eksemplerne antaget, at den udmøntede (vægtede) gennemsnitspris er DKK 200 pr. måned. Rammen op til DKK ■■■ pr. måned, som Fibia har givet tilsagn om, kan altså ikke udnyttes fuldt ud inden der er blevet gennemført massive prisforhøjelser overfor slutbrugerne.

Hastighed	Kundefordeling (medio 2020)	Detailpriser excl. moms (medio 2020)	Udmøntede engrospriser (gældende for 2021)
60/60 Mbit/s	20%	■■■	■■■
120/120 Mbit/s	60%	■■■	■■■
1000/1000 Mbit/s	20%	■■■	■■■

Tabellen ovenfor viser, hvordan prisudmøntningen kunne se ud når der tages udgangspunkt i historiske mængder og slutbrugerpriser. Tabellen nedenfor viser, hvordan prisudmøntningen ville have set ud i 2021, hvis der tages højde for, at afsætning- og prisprofiler vil ændre sig fra år til år. I det konkrete eksempel er det antaget, at andelen af 1000/1000 Mbit/s forbindelser vil øges på bekostning af både 60/60 Mbit/s og

120/120 Mbit/s og at forskellen mellem slutbrugerprisen på 1000/1000 Mbit/s og 120/120 Mbit/s vil blive reduceret for at øge efterspørgslen og dermed indtjening.

Hastighed	Kundefordeling (medio 2021)	Detailpriser excl. moms (medio 2021)	Udmøntede engrospriser (gældende for 2021)
60/60 Mbit/s	15%	██████	██████
120/120 Mbit/s	55%	██████	██████
1000/1000 Mbit/s	30%	██████	██████

Effekten af at der i udmøntningen tages udgangspunkt i en 20/60/20 fordeling i stedet for den mere retvisende 15/55/30 fordeling i 2021, medfører i eksemplet de facto, at den udmøntede gennemsnitspris bliver DKK █████ pr. måned i stedet for DKK █████ pr. måned. Altså en skjult prisforhøjelse på █ %. At der ikke tages højde for at prisspændet må forventes at blive indsnævret kan i eksemplet udregnes til isoleret set at medføre en skjult prisforhøjelse på knapt █ %. Samlet set er det ikke usandsynligt, at der ligger en upside for Fibia på ca. █ % årligt på at anvende den foreslåede prisudmøntning frem for at udmøntningen baseres på den faktisk underlæggende omkostningsstruktur.

Skal tilsagnet accepteres, bør det således være et ufravigeligt krav, at Erhvervsstyrelsen sikrer at der i tilsagnet opstilles klare og utvetydige rammer for, hvorledes udmøntningen kan ske. Der bør således ikke være frit valg for netejeren, hverken på udmøntning på hastigheder eller på geografi.

Efter Telenors opfattelse bør differentiering på hastigheder og geografi derfor alene kunne ske ud fra en saglig begrundelse og ud fra dokumenterede omkostningsforskelle. Dette er særligt vigtigt når der ikke tilbydes adgang til rå fiber til faste priser, der er hastighedsuafhængige.

Vedrørende Fibias tilsagn om ikke at iværksætte prisklemmer

Telenor finder det uholdbart, at de fire netejere, der har valgt at tilbyde adgang på baggrund af et udarbejdet tilsagn, hver har designet en prisklemmemodel, der skal gælde for hvert deres "egen-tilsyn" og tilsyneladende uden Erhvervsstyrelsens videre involvering. Telenor finder tilsynet med prisklemmer for væsentligt til, at det kan overlades til de vertikalt integrerede netejere selv at sikre overholdelse heraf.

Risikoen for interessekonflikter internt hos disse netejere, og mellem eksterne tjenesteudbydere og koncerninterne tjenesteudbydere, er for stor uanset hvor transparent en egen-tilsyns-model måtte være og uanset evt. mulighed for at bede om audit fra tredjepart.

Telenor skal på den baggrund kraftigt opfordre til, at Erhvervsstyrelsen sikrer et ensartet prisklemme tilsynsværktøj på tværs af de forskellige netejere, og at Erhvervsstyrelsen genovervejer egen-tilsynsmodellen og i stedet sikrer transparens og ensartethed ved selv at varetage tilsynet.

I forhold til den konkrete prisklemmemodel, skal Telenor gentage den tidligere fremsatte bekymring om at et prisklemmetilsyn uden tilsyn med de mange produkter, der sælges som skuffetilbud i forbindelse med den direkte kontakt til kunderne, er behæftet med en stor svaghed og alt for stor risiko for omgåelse.

Telenor skal derudover bede Erhvervsstyrelsen sikre, at der i forbindelse med et prisklemmetilsyn føres tilsyn med flere end blot to flagskibsprodukter, som der ellers lægges op til af Fibia. Det bør i al væsentlighed være såvel samtlige markedsførte produkter som anvendte "skuffetilbud", der føres tilsyn med. Der bør desuden angives, hvor stor en andel, der må sælges som "skuffetilbud", førend et prisklemmetilsyn aktiveres.

En prisklemmemodel bør endelig også omfatte tilsyn med bundlede produkter, da der ellers er alt for oplagt en risiko for omgåelse af prisklemmetilsynet.

Vedrørende afsnit 6 om ikke-diskrimination

Fibia oplyser på side 7, at *"under tilsvarende forhold tilbydes andre udbydere tilsvarende vilkår og priser"*.

Mens det er nogenlunde klart hvad der menes med at der tilbydes tilsvarende vilkår og priser, så er det betydeligt mere uklart, hvad der præcis menes med *"tilsvarende forhold"*. Det bør præciseres i det endelige tilsagn, så der ikke er tvivl om at ikke-diskriminationsprincippet ikke kan omgås.

Fibia oplyser på side 8 i afsnit 6.3.1., at Fibia *"har p.t. ikke fundet det proportionalt at etablere reel adskillelse med salg og køb mellem produktionsenhederne og forretningsenhederne"*. Telenor har vanskeligt ved at gennemskue, hvad dette reelt går ud på og hvilken risiko, der er forbundet med den pågældende vurdering fra Fibias side. Dette bør præciseres i tilsagnet, så tjenesteudbyderne betrygges i, at der ikke er tale om en risiko relateret til ikke-diskriminationsprincippet.

Krav om tilslutning/indgåelse af aftaler om bredbåndsudbyderskifte

Der er i dag ingen krav til tjenesteudbyderne om, at der sikres hensigtsmæssige processer for kundernes udbyderskifte.

I fravær af en brancheaftale, bør det være et krav i netejers standardkontrakt, at tjenesteudbydere, der ønsker at gøre brug af en netejers net til udbud af bredbånd, skal indgå bilaterale aftaler, der sikrer smidig håndtering af opsigelsesfuldmagter. Det er Telenors indtryk, at særligt vertikalt integrerede koncerner i det



nuværende fravær af sådanne aftaler synes at have en interesse i at forhale og besværliggøre udbyderskifte dels i forbindelse med selve håndteringen af opsigelsesfuldmagter dels i forbindelse med efterfølgende kontakt til de kunder der ønsker at skifte.

Dette vil kunne løses ved, at Erhvervsstyrelsen stiller krav til de vertikalt integrerede koncerner om at stille krav om indgåelse af bilaterale aftaler om udbyderskifte og opsigelsesfuldmagter.

Med venlig hilsen

Kenneth Gross Jarnit

Senior Regulatory Advisor

Telenor A/S